PARTNER Community

北から南から
〝豪商旗艦パートナー様を紡ぎ希望をもたらすかわら版〟

VOL. 13
【発行日】令和3年(2021年)3月
【発行責任者】株式会社プラネックス
電話:0193−21−1888 E−mail:ts@goushou.com

# 全国豪商旗艦パートナー・オンライン会議2021を開催致しました！！

この度は「第1回 豪商旗艦パートナー・オンライン会議2021」にご参加頂きまして、まことにありがとうございました。

今回、初のオンライン方式での実施という事もあり、パートナー様にご参加いただけるのか、またご納得頂ける内容にできるか等不安も大きかったのですが、想像以上に多くのご参加を頂き、また開催後もメールやアンケート等で温かい声を頂戴しまして私共も一先ずホッと胸を撫で下ろすことができました。パートナーの皆様には心より感謝申し上げます。

今後もパートナー様とのコミュニケーションにより絆を深め、豪商グループ全体の活性化を図ってまいりたいと思いますので今後ともご協力のほど、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

㈱プラネックス　澤田

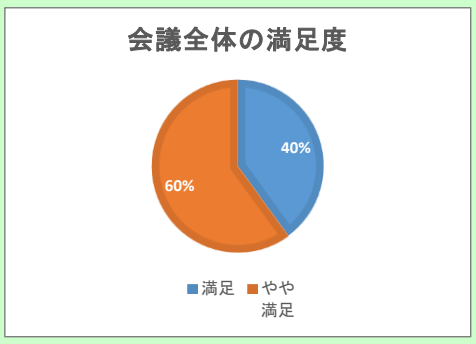
「第1回豪商旗艦パートナー・オンライン会議2021」は2月18日(木)開催、全国の豪商旗艦パートナー17社から46名がご参加頂きました。議題の中心は次の通りです。

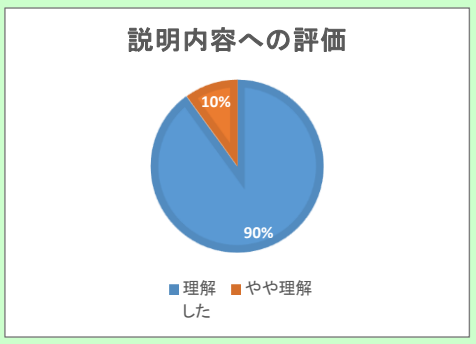
〔議題1〕次期豪商Version11のご紹介　＜紹介者＞㈱プラネックス 佐藤エキスパート
①製品概要及び開発環境、ご提供時期など②デモンストレーション
〔議題2〕帳票開発ツール「xReport」のご紹介 ＜紹介者＞㈱エフ・ビー・エス　様
①会社概要、これまでの取組み経緯　②xReportの説明と活用メリット
③価格、商流、サポート及びパートナーへの提供方法　④xReport開発事例
〔議題3〕豪商クラウド《販売管理》のご紹介　＜紹介者＞㈱プラネックス 藤村部門長
①製品開発の背景と今後の取組み予定について
②製品概要とデモンストレーション
以上についてご説明と貴重なご意見及びご質問＜チャットによる＞を頂きました。

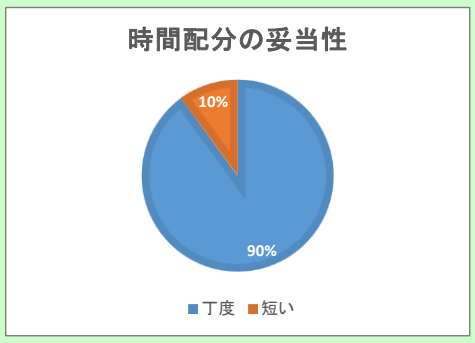
## オンライン・パートナー会議　ご参加企業一覧

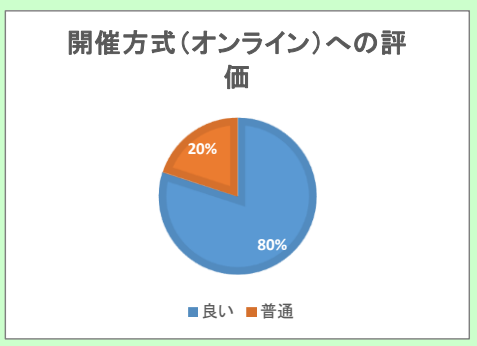
| エリア | 旗艦パートナー様名 | 社数 | 人数 |
|---|---|---|---|
| 北海道 | 株式会社流研 | 1 | 3 |
| 北東北 | 株式会社日情秋田システムズ | 2 | 4 |
| 南東北 | 株式会社エフコム | 3 | 5 |
| 北関東 | 明和コンピュータシステム株式会社 | 4 | 1 |
| 関　東 | NECソリューションイノベータ株式会社 | 5 | 4 |
| | 創研情報株式会社 | 6 | 2 |
| | 株式会社エフ・ビー・エス | 7 | 1 |
| 甲信越 | 株式会社トラスト | 8 | 4 |
| | 株式会社テクニカルパートナー | 9 | 2 |
| 北　陸 | 株式会社ユーコム | 10 | 2 |
| 中　部 | 株式会社フェアウィンド | 11 | 4 |
| 近　畿 | 明星コンピューター株式会社 | 12 | 3 |
| | 株式会社テクノポート | 13 | 1 |
| | 株式会社ベック | 14 | 2 |
| 四　国 | ロジックシステム株式会社 | 15 | 2 |
| 九　州 | 株式会社システムニシツウ | 16 | 5 |
| 開発PA | ロジスト | 17 | 1 |
| | **参加企業数　計** | **17社** | |
| | **参加人数　計** | **46名** | |

■会議ご参加パートナー様の内9社(10人)様よりアンケートにご回答頂きました。
ご協力有難うございました。




### 「豪商クラウド 販売管理」パートナー様向けオンライン勉強会開催のご案内

**オンライン・パートナー会議の際にもご連絡させて戴いておりました通り、「豪商クラウド 販売管理」のシステム内容に関して、パートナーの皆さまにさらなるご理解を深めていただく為、3月に勉強会を実施させて戴きます。
ご多用中のところ恐縮ですが、奮ってご参加頂きますよう何卒よろしくお願い申し上げます。**

**■日時　2021年3月12日(金) 14:00〜15:00**
**2021年3月25日(木) 14:00〜15:00**
**※上記、どちらも同じ内容になります。**

**■ 講師　豪商クラウド部門　部門長　藤村**
**■ 内容　「豪商クラウド 販売管理」の詳細説明**
**※質疑応答の時間も含みます。**

**■開催方法　オンライン開催 − Web会議サービス「zoom」利用**
※参加ご希望のパートナー様は、先日メーリングリスト「らくらく連絡網」にてお送りした申し込み書に記入の上、弊社までご返信ください。

## ■ 導入事例ご紹介

**全国の豪商旗艦パートナーは自社の特長・強みを活かしてお客様の満足度向上を実現しております。**

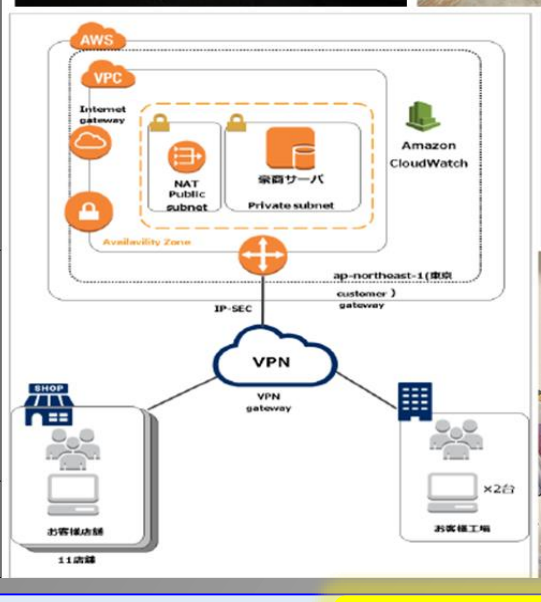
### 導入事例 1

**お客様名：ペーアッシュパリジャポン（株）／東京都＜菓子製造小売業＞／年商約25億／従業員200名**

**お客様よりご提供頂きましたので前号に引き続きご紹介致します。**

**豪商の食品業界システムの巾広い機能性と弊社の専門パティスリーとしての活用方法をMIX。**
**柔軟で拡張性のある『本当にユーザーに役に立つシステム』の構築を目指す。**

| | |
|---|---|
| 業　種 | 洋菓子の製造・販売業・ライセンス事業等 |
| 特　長 | 1988年に、ブランド「ﾋﾟｴｰﾙ・ｴﾙﾒ・ﾊﾟﾘ」で、東京赤坂のﾎﾃﾙﾆｭｰｵｰﾀﾆに、ブティックをｵｰﾌﾟﾝ。<br>20年間以上に渡り東京で８店舗、地方で３店舗出店している。その他、百貨店への卸売、ｳｪﾌﾞ販売、カフェ運営等様々な事業に取り込んでいる。近年、ブランドの知名度を活かし、ﾗｲｾﾝｽ事業も展開している。比類ない「味覚・感性・歓喜」を世界中のお客様に届けている。 |
| 導入機能 | 購買管理／販売管理／在庫管理／受発注管理／製造管理／カスタマイズ |
| クライアント数 | ２CAL |
| 導入前の課題 | ■基幹システムが未導入<br>・企業規模拡大により人間系の管理では限界<br>・財務会計システム、POS、WMS等が個別に稼働<br>・多様化するビジネス形態や商流により、業務フロー・処理フローが後追い状態 |
| 導入の目的 | 上記課題の改善 |
| きっかけ | 食品製造業界に適した価格的にもほどほどなシステムを探している際に、食品業界の知人からの口コミで豪商のことを聞いた。 |
| 選定のポイント | ①食品製造系の専門パッケージで導入実績が多かったこと。<br>②以下の機能を標準機能で実装していると聞いていたこと。<br>原材料の所要量計算（逆引き）機能／原価設定・計算機能／レシピ登録にあたる機能<br>③パッケージ費用自体の価格がリーズナブルだったこと<br>④開発元の豪商への思い入れや一緒に良いシステムにして行けそうなパートナーと感じたこと。 |
| 気に入っている機能 | ・全体的な操作感として体感的に動かせること。マニュアル等でいちいち見なくても、「ここをこう触ればこう動くかな」というのが感覚的にわかりやすい。<br>・【製品管理台帳】【製品構成情報】【製造日報入力】は良く出来ていると思います。<br>・カスタイズで作成した【所要量一覧_原材料別】は良いと思います。本格的に発注業務に使えるよう発注日やリードタイムを考慮した改修を引き続きしたい。 |
| 導入の効果<br>期待される効果 | 1．調達機能の効率化<br>①レシピ情報を使用した購買所要情報算出、②原料発注状況の情報共有<br>2．原価／経費コントロールの実現<br>①製造原価の把握と改善、②経費の把握と改善（消耗品、社用品（試食品等）等）<br>3．事務作業の合理化<br>①受注～生産～出荷～売上業務を人的作業からシステム管理へ、②財務会計システム等の既存関連システムの連携による業務効率化 |
| 主なカスタマイズ | ・CSV入・出力機能＝レシピデータ等<br>・帳票関連＝製造指示書兼報告書の追加、既存帳票の調整<br>・製造日報入力で引当在庫無し時の自動展開 |
| 今後の展望 | 2020年10月の初期Step導入は、豪商標準パッケージ（一部カスタマイズあり）を導入し、業務のシステム対応と豪商標準機能の習得が目的だった。次のStep2では、そこに弊社としての業務改善や導入目的に対応するように、豪商をどのように機能付加や関連システムとの連携を図っていくかがポイントになる。<br>・計量システム連携<br>・WMS連携<br>プラネックス様豪商の食品業界システムの巾広い機能性と弊社の専門パティスリーとしての活用方法をMIXして、柔軟で拡張性のある『本当にユーザーに役に立つシステム』の構築を一緒に出来ればと思います。<br>そこで構築したシステムをパティスリー業界に横展開出来れば双方のメリットになると思います。 |

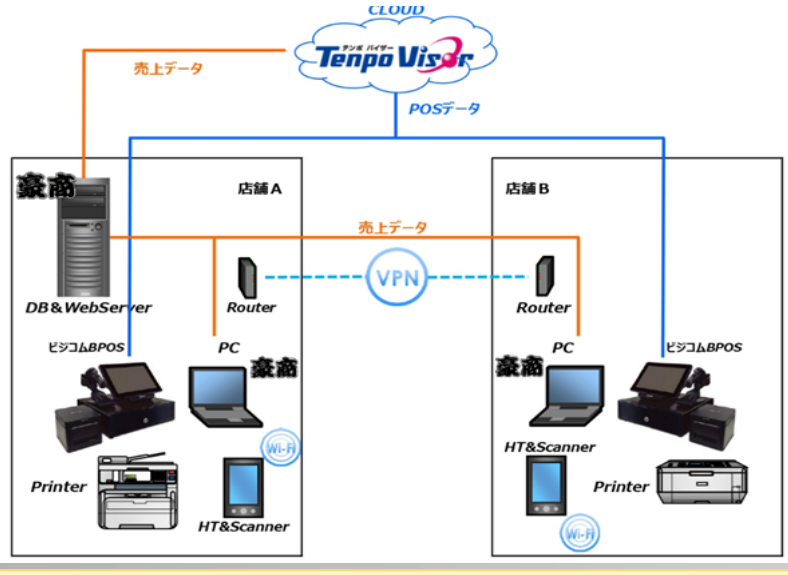


### 導入事例 2

**既成に拘らずで新しいマーケットを切り開いております。**

**アイテム数 約30,000点。POSレジとの連携により、**
**「BtoB」「BtoC」ともにスムーズな取引を実現し業務効率化を図る。**

| | |
|---|---|
| 業　種 | 電動工具／作業工具／建築資材等の販売・修理 |
| 特　長 | 豊富なアイテム数と地域に密着した幅広いネットワークで、販売、卸、資材の調達から施工・修理アフターケア、また中古機械の買取まで、建築関連のお客様をはじめ個人のお客様までトータルサポート。新商品情報をいち早くキャッチし、常に技術向上と情報発信に務めている。 |
| 導入機能 | 購買管理／販売管理／在庫管理／見積管理／ハンディ（棚卸機能）／カスタマイズ |
| クライアント数 | 3CAL |
| その他 | ビジコムPOSレジ２台 ※CSVデータ連携／ハンディターミナル　EA500（unitech）1台／ハンディスキャナ　N3-CCD（trohestar）　5台 |
| 導入前の課題 | ①　既存システムが古くなったため、バージョンアップを検討したが高額であった。<br>②　既存システムでは、販売・仕入・棚卸しを行っていたが、今後発注も行ないたい。<br>③　新店の開店に伴い、複数店舗間でのデータ共有を行いたい。<br>④　帳簿棚卸しでの在庫数しか把握できなかったため、ハンディターミナルなどを用いて、実地棚卸しでの在庫数を把握したい。（アイテム数：30,000点以上） |
| 導入の目的 | お客様が抱えている課題を解消し、日々の業務の改善、利益向上を目的としている。 |
| 選定のポイント | 既存システムで使用していた機能かつ導入前の課題に記載した内容を満たしておりお客様からのニーズに柔軟に対応できるよう、機能や帳票のカスタマイズの自由度が高い豪商を選定した。費用面（POSレジ／基幹システム／HT等周辺機器）も重要なポイントでした。 |
| 導入の効果<br>期待される効果 | 店舗間でのデータ共有により顧客の売上データや商品の売れ筋など確認でき販売促進活動に活用できた。今後は発注機能で発注書の発行を容易に行い業務効率の向上に繋げる。 |
| 担当より一言 | 豪商の使い方やカスタマイズの相談など、親身に相談に乗っていただいたおかげで、食品業向けの豪商を金物業界に導入でき、非常に助かりました。 |
| 主なカスタマイズ | ・売上データ取込：クラウド上からの売上データ取込（CSV形式）<br>・品目検索条件追加：バーコード<br>・見積書：得意先名手動入力（一見客用）<br>・得意先データ出力：DM発行用<br>・納品書／領収書<br>・一部帳票 |




### 編集後記 『 東日本大震災から10年 』

震災当日のことを思い出しながら書かせて戴きます。
震災当日2011年（平成23年）3月11日（金曜日）14時46分過ぎ、私は事務所におりました。大きくゆっくり揺れ始め、間もなく立っていられないほど激しい揺れが襲い 屋上に上がる階段の手すりにつかまりました。激しい揺れは3分ほど続き、ようやく収まったので、屋上に上がって周辺を見渡しました。周辺に火の気ははなかったのです が、会社から数百メートルほど離れたインクライン(半世紀前、釜石製鉄所うらの山頂まで「のろかす」を運んだトロッコ）で捨てた固い岩盤が土けむりを上げながら崩れ 落ちていくのが見えました。事務所を出て車でラジオを聴きながら自宅に戻る途中、最初は3メートルと言っていた津波予想が10分後には10メートルになりました。実際には30メートルの津波が襲いました。
まもなく海岸から街中まで津波が押し寄せ、見たこともない異様な光景を目の当たりにしました。釜石市でも大勢の貴重な命を失いました。当日は晴天でも肌寒く、一旦は高いところに非難したものの子供の衣服や貴重品を取りに戻った方々も相当犠牲になりました。津波や天災を思うとき〝てんでんこ〟が実行されていたら‥今でも悔しく思います。
復興を温かく支援してくれた豪商旗艦パートナーの皆様、全国の皆様に感謝申し上げます。 佐藤